



Universidad Nacional Mayor de San Marcos
Universidad del Perú. Decana de América
Facultad de Ingeniería de Sistemas e Informática
Escuela Académica Profesional de Ingeniería de Sistemas

**Modelado para la mejora del proceso de gestión de
ventas usando BPM en una empresa industrial. Caso:
Industrial Yale del Perú S.A.C.**

TESINA

Para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas

AUTOR

Alan Giovanni MOSQUERA MOLINA

ASESOR

John Ledgard TRUJILLO TREJO

Lima, Perú

2013

UNIVERSIDAD NACIONAL MAYOR DE SAN MARCOS
FACULTAD DE INGENIERÍA DE SISTEMAS E INFORMÁTICA
ESCUELA ACADÉMICO PROFESIONAL DE INGENIERÍA DE SISTEMAS

MODELADO PARA LA MEJORA DEL PROCESO DE GESTIÓN DE VENTAS
USANDO BPM EN UNA EMPRESA INDUSTRIAL.
CASO: INDUSTRIAL YALE DEL PERU S.A.C.

Autor: MOSQUERA MOLINA, Alan Giovanni
Asesor: TRUJILLO TREJO, John Ledgard
Título: Tesina, para optar el Título Profesional de Ingeniero de Sistemas
Fecha: Setiembre 2013

RESUMEN

El presente trabajo tiene como objetivo dar conocer las buenas prácticas para una adecuada Gestión de Procesos del Negocio, buscando alinear el negocio con las Tecnologías de Información, el trabajo se desarrolló en base de la integración de la Gestión de Procesos del Negocio (BPM), tomando en consideración la fase de Modelado de Procesos y puesta en producción a través de una aplicación web que simula todo el comportamiento del Modelo del Proceso de Gestión de Ventas, el cual permitió formalizar el proceso de ventas de la empresa industrial y dar solución a los problemas que significaban un obstáculo para el progreso de la misma, llegando a una solución que permita el alineamiento estratégico de los procesos de negocio y las tecnologías de información.

Como caso práctico, este trabajo presenta la aplicación de esta solución en la empresa “Industrial Yale del Perú S.A.C” como contribución a la mejora del proceso de Gestión de Ventas.

Palabras claves:

- ❖ Gestión de Procesos del Negocio (BPM)
- ❖ Modelado de Procesos
- ❖ Alineamiento estratégico
- ❖ Proceso de Gestión de Ventas

**MAJOR NATIONAL UNIVERSITY OF SANMARCOS
FACULTY OF ENGINEERING AND COMPUTER SYSTEMS
ACADEMIC SCHOOL SYSTEMS ENGINEERING PROFESSIONAL**

**MODELING FOR IMPROVE THE SALES MANAGEMENT PROCESS IN
AN INDUSTRIAL COMPANY USING BPM.
CASE: INDUSTRIAL YALE DEL PERU S.A.C.**

Author: MOSQUERA MOLINA, Alan Giovanni
Assessor: TRUJILLO TREJO, John Ledgard
Title: Thesis, to obtain the title of Engineer and Computer Systems
Date: September 2013

ABSTRACT

This study aims to understand the best practices for proper Business Process Management, seeking to align the business with the information technology, the work was developed based on the integration of Business Process Management (BPM), taking into account the modeling phase and into production processes through a web application that simulates the entire model behavior sales Management process, which allowed sales formalize the process of industrial enterprise and to solve the problems meant an obstacle to the progress of it, coming to a solution to the strategic alignment of business processes and information technology.

As a case study, this paper presents the implementation of this solution in the company "Yale Industrial del Peru S.A.C." as a contribution to the improvement of Sales Management process.

Keywords:

- ❖ Business Process Management (BPM)
- ❖ Process Modeling
- ❖ Strategic Alignment
- ❖ Sales Management Process